



TITLE:

桐生足利織物業に於ける金融

AUTHOR(S):

田杉, 競

---

CITATION:

田杉, 競. 桐生足利織物業に於ける金融. 經濟論叢 1943, 57(5): 432-451

ISSUE DATE:

1943-11

URL:

<https://doi.org/10.14989/132042>

RIGHT:

會學濟經學大國帝都京

# 經濟論叢

號五第卷七十五第

彙  
報

需給統制の諸方法……………高田保馬

支那人に於ける金屬主義思想と  
名目主義思想について……………穗積文雄

桐生足利織物業に於ける金融……………田杉競

勞銀と繁殖率……………青盛和雄

交換の一般均衡に就いて……………金森恒利

江戸時代の經濟史書……………堀江保藏

昭和十八年十一月發行

# 桐生足利織物業に於ける金融

田 杉 競

## 一 序

一般に問屋制工業の形態をとつて來た絹織物業においては、生産者たる中小機業者は概ねその生産の計畫と決意とに於て自主性なく、産地問屋又は集散地問屋に依頼する場合が多かつたが、之と併んで生産の準備又は経過中に資金的援助をも仰ぐことは常見るところである。兩毛機業地の代表的な桐生、足利について見るも、この事實は變らない。たゞ先染物を主たる製品とするが故に、生産者の規模と買辦商の資力が比較的小さく、集散地問屋の勢力が漸次強くなつたこと、並びにこの地に手形取引が極めて盛であつたことが特徴とも見られるであらう。他の機會において桐生、足利絹織物業の發展を概観したから、茲にはその金融的側面の動きを扱ふこととしたい。銀行による積極的な融資の行はれた愛知縣毛織物工業の金融事情と何等かの對照を見出すことが出来る。

## 二 明治年間までの金融事情

一 桐生及び足利における織物業は徳川時代より興り、徳川末期においては兩地ともに相當の發達を遂げてゐた。生産者の大部分は農家の兼營によるもの、殊に賃機であるが、他方には専門の機業者も漸く成立してゐた。概ねその商業的能力と資本的基礎が薄弱であるから、絲商及び絹買主に依存し、殆ど全くその支配下にあつたものと見得る。明治年間に入り洋式染織技術の導入が行はれたが、まづ準備工程及び整理工程の機械を中心とし、力

1) 拙稿、中小工業と問屋の機能、特に桐生足利織物業について(本誌前號)。  
2) 拙稿、愛知縣毛織物工業に於ける金融(本誌第53卷第6號、昭和16年12月)、事變下の中小工業と金融(本誌第54卷第2號、昭和17年2月)。

組織化は遙かにおくれる。その結果、分化せる前後工程にはやや大規模な經營が成立しても、機業者はなほ零細なものが多かつた。依然として絲商及び買繼商の資本的優位が強いが、ただ一方では專業機業者のうち多少資力を充實したものが現はれ、又經濟界の變動のため買繼商の破綻するものが出て、買繼商の支配的地位が必ずしも絶對的のものでないことが窺知されるに至つた。かくして明治末年から既に次の時期の徴候を見るが、まづそれ以前の時期についてその取引並びに金融の事情を概観しよう。

二 徳川時代においては、生産者は少數の專業機屋と多數の零細賃機（農工兼營）であり、代金仕事をする下機屋が成立してゐたか否かは明らかでないといふ。專業機屋といへども少數の者を除き、多くは規模小さく、従つて原料絲は絹買又は絲商より掛買し、織物は絹市又は絹買の居宅において販賣したのである。商人は原料の供給と製品の引取との兩面を抑へることにより、商業的活動を全面的に擔當して、生産者を全く隸屬的地位におくことが出来た。かくて絹買商人は製品の販賣に止まらず原絲の供給を行ひ、また絲商も原絲の掛買とともに製品の販賣を引受けんとするに至ることは當然である。絲商が機業者に對する絲の賣買は貸賣（掛買）が主であつたと見るべく、製品納入と共に決済するが、殆ど當時借金が残つてゐる状態であつた。販賣擔當のほか、かかる資金的積料を通ずる原絲商及び絹買の支配力は極めて強く、機業者との關係は定常的となり、一面注文取引が増して經營の安定を招くけれども、他方において原絲を高く買はされ、かつ製品を叩かれることとなる。賃機は專業機屋より原絲供給をうけて賃織をするだけであるから、從屬的地位にあることは勿論ながら、原絲のための資金は彼等自身の問題ではない。而して之を利用する機屋は一種の問屋的機能を果たしてゐるものに外ならぬ。

絹買（やがて買繼商と呼ばれる）はかくして機屋より買取りたる織物を江戸及び京阪の問屋に送附するが、その取

- 1) 大島五郎、徳川時代桐生織物業の史的研究（土尾荷雄編著、日本資本主義史論集所載）、321、336、361頁。
- 2) 桐生織物業史、上巻、356頁。
- 3) 大島、前掲論文、358頁。

引高増加するに従ひ、問屋より買付資金の前渡をうけ、之によつて自己の名義による委託買付をするやうになつた。<sup>3)</sup> 絹買自らの見込買は漸次減少するわけである。然し當時は直接生産者に接觸し、その生産販賣と金融とを支配してゐたのはなほ絹買及び絲商であつて、この意味で彼等は單なる才取（ブローカー）でなく、産地問屋たる機能を果たしてゐたのである。

絹買の機屋に對する取引は最初は勿論現金であつたが、絹市の繁盛するに従ひ、相當古くより織物に對して絹札なる一種の引替證を渡すこととなつた。即日これを現金に換へたのも、後になると當日内拂とし、やがて全部十日乃至三十日の後日拂となつた。<sup>4)</sup> かくて絹札は全く手形の性質をもち、買繼商の運轉資金を豊富ならしめることが出来た。彼等の中には之を惡用して偽札を使用し、或は資力以上に買附をなし、後日支拂不能に陥るものも少くなかつた。<sup>5)</sup>

手形取引金額の増加及び期間の延長は小生産者の欲するところではなかつた。ここに「札切り」なる高利貸が発生し、期限到來前の手形を擔保に額面以下の金額を貸付けた。純粹の高利貸たる「日歩貸」の存在したことも疑ひない。

産地買繼商と集散地問屋との關係深くなるに伴ひ、この間の送荷と送金とが頻繁になるが故に、飛脚が同時に爲替業務を兼營することが現はれた。京屋及び島屋は桐生と足利とに店を構へて貨物の運送と共に、豫め問屋より織物買入資金を預りおき、一部又は全部を買繼商に前渡する爲替業務を行つた。<sup>6)</sup>

三 明治年間に入つて絹織物業には技術的にも經濟的にも一段の發展が見られ、従つて機業者の中にはその資力を増大したものが多くなり、かかる元機屋にして代金仕事の下機屋を従屬せしめるもの（概ね輪田機屋又は内地高

4) 桐生織物史、上巻、432頁以下、柳川昇、桐生織物業に於ける前貸制度（經濟學論集、第1巻第8號、第2巻第2號）、第1巻、1128頁。  
5) 桐生織物史、上巻、438頁、大島五郎、前掲論文、355頁。  
6) 大島五郎、前掲論文、364頁。  
7) 桐生織物史、上巻、333頁。

級絹織物機屋)も現はれた。他方に依然として多數の賃機が存したことは言ふ迄もない。然し一般には機業者の資力はなほ十分でなく、輸出向織物について、その大量性から生産者規模の擴大する傾向が見られたものの、多數のものは買繼商の支配下にあつた。原料絲及び織物の取引には手形取引が一般化し、この結果、比較的僅少の資本を以て生産量を増大することが可能であつたが、他方信用貸(掛買その他)を興へられたことと相俟つて、機業者は金融關係を通じて隷屬的地位を續けた。

いま明治三十年頃の資料を以て取引事情をうかがふに、およそ次の如くである。元機屋は原料絲の仕入に對しては、織物代金として得たる買繼商振出の約束手形、又は自己振出の手形を以て支拂ふのを原則とするが、手形金額以上に買入れて、その部分を信用による(掛買)こともあつた。手形は三十日乃至百ヶ日期限、信用貸は六十日乃至九十日後、或は半季毎に決済された。絲商に對する債務が皆済となることは稀であつたといふから、信用貸も相當に多く、これがため絲商は機屋に對して常に強き立場にあつた。たゞ注意すべきは、明治に入つては絲商と買繼商とが分化して、絲商は織物を引取ることがなくなつた爲め、前期の如き兩面よりの搾取は行はれず、ただ金利負擔のほか、原絲を高價に賣付けるに止まつた。従つて此の地方の原絲價格は前橋市場に比して概ね一割高であつたといふ。<sup>11)</sup>

次に機業者が織物を販賣するに當つては常に買繼商を通じ、買繼商は普通三十日期限の約束手形を以て支拂つた。現金取引は甚だ少かつた。<sup>12)</sup>(機屋は時に整理屋の手によつて賣込むことがある。)市日に市場において取引する場合と、高級織物に限り注文生産を行ひ、市場を経ずして買繼商に持込む場合とあるが、決済は何れも市日に手形を以て行ふ。元機屋の下機屋に對する支拂は自己又は買繼商振出の三十日約束手形を以てすることが多かつた。

- 8) 東京高等商業學校、兩毛地方機織業調査報告書(明治33年夏季修學旅行報告)。他に群馬縣織物業沿革調査書もあるも見る機會を得なかつた。  
9) 東京高商、同書、138頁、桐生織物史、下巻、455頁。  
10) 同書、143頁、織物史によれば(455頁)、甚だしきは無一物の機業者にして絲

最後に買繼商と集散地問屋との間は買付委託による取引が原則であるが、取引季節に問屋より出張して来て買繼商と共に市場に於て買付けする場合もあつた。後の場合にも機屋に對する支拂は買繼商の手形を以てする。問屋は荷物送狀の到着した日から三十日以内に參着手形又は小切手にて送金することが多かつた。時に六十日乃至九十日拂のこともあり、買繼商より取立手形を振出すこともあつた。<sup>(13)</sup>かくして原則としては買繼商は三十日以内に問屋より代金を受取り、機屋に對しては三十日拂の手形を以て支拂つたのであるから、單純なる仲買業務のみを營む限り、大なる資本を要せずして相當多額の取引をなし得た。ただ明治の頃には前述の如く既に絲商との分化が進んで原絲供給は殆どしなかつたけれども、製品を買付についてはなほ少からぬ見込買付を行ひ、<sup>(14)</sup>問屋の註文を俟つて之を仕送つた。即ち徳川時代の如く買繼商が産地問屋的活動を營むことは減つたものの、なほ自己の危険における取引は續けてゐた。蓋し相互の競争によつて買繼口銭が低率となり、又問屋よりの送金も三十日を遅れること稀でなく、買繼商は薄利であつたから、事實上はこの見込買付の利益を以て補つてゐたのである。然し他面において景氣變動のために破綻した買繼商も少くなかつた。資本豊富かつ堅實なる少數買繼商に限つて、機屋に對し現金を支拂ひ、問屋に對しても現金或は手形による取引を嚴重に要求した。

輸出織物の取引は買繼商（漸次輸出自専門のもの）が成立したを通過するのが常であり、三十日期限の手形により支拂ふが、屢々買繼商はその危険を免れんがため、まづ機屋には内金を支拂ひ、整理完了、あるひは輸出商との賣買完結せる際に全額を支拂ふこともあつた。<sup>(15)</sup>やがて輸出自織物における機業者の資力増大すると共に買繼商は排除されることとなるが、明治中期頃までは生産者の地位向上はそこに至らない。

染色業者、整理業者等に對する取引決済は二三ヶ月毎の現金拂であつた。尤も高級織物の染色整理は機屋自身

商に謀り一市勘定を以て僅かに原料の融通を仰ぎ營業をなすものもあつたと

12) 同書、154頁。

14) 同書、157—160頁。

11) 東京高商、前掲書、143—4頁。

13) 同書、156頁。

15) 同書、232頁。

が行ふことが多かつた。<sup>16)</sup>

以上の如き取引事情にあるが故に、手形の流通極めて盛であつて、機屋（元機屋、下機屋）も買繼商も仕入については手形支拂及び掛買（信用貸）をなし、夫々製品の販賣によつて得る買繼手形及び集散地問屋の送金によつて之を決済する。かくして市況が順調に進行する限り、所謂流通信用によつて比較的少額の資本を以て相當量の生産活動が行はれるわけであつた。而してこの反面には、機屋は買繼商に、買繼商は集散地問屋に支配される。生産を組織化する機能において彼等に依存するのみならず、また資力以上に思惑的に買付又は生産を行ひ、絶えず債務を負うてゐたからである。殊に多數の機業者は零細規模のものであるから、絲商より高き絲を買はされ、買繼商には製品を叩かれた。足利、佐野の機屋の中には、自ら設備を有せず生産の計畫或は準備をするのみ、下機又は賃機を利用するものがあつたから、彼等は一層薄資であり、絲商、買繼商に依存することが強かつた。

要するにこれらの場合、機業者（及び買繼商）は買繼商（及び集散地問屋）の流通信用を大いに利用してゐたのである。これらの手形は銀行に於て割引されるが故に、<sup>17)</sup>絲商、機屋或は買繼商に對する銀行の融資が間接に多くの關係業者に利用されてゐたと見ることも出来る。流動資金のみならず、更に一部の設備資金、あるひは消費資金までを買繼商、有力なる元機屋に仰いでゐたと思はれる。

四 流通信用のほか、前貸或は金融機關よりの借入について見るに、機業者は原料仕入について手形による支拂をなす以外に、信用によつて掛買ひをしたことは前述の如くである。また買繼商との定期的取引關係が生ずるとき買繼商より資金の前渡をうける途もある。然しこの地の買繼商は委託買付が本來の業務であり、見込買付をなすことはあつても、商品確保と機屋支配のために前貸をどこまで與へたか、疑問であらう。むしろ有力なる

16) 同書、144、146、228頁。

17) これら地方の諸銀行における割引手形年末持越高は東京高商、前掲書、180頁に記されてある。



元機屋の資力充實と共に、それより下機屋或は賃機への前貸が増加したと考へられる。更に機屋は直接銀行よりの融通をうけ、その他の金融機關より種々の方法で運轉資金及び設備資金を借入れた。銀行は信用大なる機屋のみを相手とするから、他の者が利用したのは、例へば高利貸又は形屋（徳川時代の札切り）であり、後者は手形割引を業とするものである。彼等は確實ならざる手形を對象とし、日歩二圓―二圓五十錢、或は五圓以上にも及ぶ高利をむさぼつてゐた。<sup>18)</sup> 明治三十五六年頃、桐生足利いづれも約三十名を算へたといふ。なほ金融に對する補助的な存在として、取引上何等の關係なくして手形裏書をなし、一定の報酬（二ヶ月百圓につき壹圓）を徴する手形裏書人があつた。<sup>19)</sup>

明治十一年以來この地方に幾つかの地方銀行が設立せられた。これらに參加せるは主として有力原料商及び買繼商であつた。而してその貸出は勿論主として商人に對して行はれ、最初は不動産擔保のみによつて融通したが故に、大機業者は別として、小機業者はその對象となり得なかつたが、やがて織物擔保貸も行はれるに至つた。<sup>20)</sup>

### 三 第一次大戰後における金融の變化

一 明治中期以後停滯的であつた桐生、足利織物業は、力織機の改良、その他織物技術の進歩を利用し、直接には大戰中及びその後の輸出の伸展と國內消費の膨脹とに促されて、著しき發展を遂げた。力織機は小幅織機、廣幅織機を問はず一路増加を示して、大正九年には同三年の三倍半に達し、他方企業の規模も増大した。これらの一聯の事情は明らかに織物業全體の成長を示すものであると同時に、生産者の利潤蓄積が大きかつたことを物語る。利潤の蓄積は有力機業者の地位を高め、漸次買繼商の支配を脱せしめた。注目すべきは生産者、特に輸出

18, 19) 同書、180頁。柳川、前掲論文、第2卷、275頁。

20) 柳川、前掲論文、第2卷、276頁。

物生産者の買繼商兼營又はそれへの出資（また反面に買繼商の生産者化）が見られるに至つたことである。然し同時に設備の擴張、即ち力織機の増設によつて、やがて生産數量が増した結果、市場には概ね商品が充溢し、多くの機屋は販賣擔當者たる買繼商になほ強く依存せざるを得ないのであつた。

二 機業者の取引状況は次の如くである。原絲の仕入は前時期と同様、原絲商より三十日期限の手形によつてするのを例とし、時に小切手又は掛にて買入れる。前にも述べたる如く絲商が同時に製品販賣を引受けて機屋を支配することは既に行はれない。然し現金買に比して手形買、掛買の高價となるのは免れなかつた。蓄積された機業者の資力は然し流動資金に用ひられるよりも、主として設備の擴張に向けられた。中小機業者の規模擴大と共にまた零細規模の賃機も成立し、これらの場合に設備資金の不足分は元機、買繼商或は銀行より融通をうけたが、買繼商の與へたものは多くなかつたやうである。買繼商、特に内地物買繼商は既に産地問屋的機能を失ひ、機屋に融資せざる旨の規約をつくつてゐたし、銀行は有力なる機屋のみを相手とし、固定的資金の融通を喜ばなかつた。

製品の取引においては、買繼商は機屋に對し三週間期限の約束手形（買繼手形）を振出して買取り、之を問屋に賣渡すと共に四週間期限の爲替手形（問屋手形）を振出して問屋に引受を求めるのが常であつた。この商慣習は爾來ながく續いた。買繼手形は夫々桐生及び足利を支拂地とするが、問屋手形は東京、大阪等を支拂場所とせる他所手形が多い。機屋は受取りたる買繼手形を銀行にて割引きて運轉資金とし、原絲商その他への支拂にあてることが普通である。買繼商も問屋手形を割引く場合が多い。かくして買繼商の振出手形は機屋への代拂を意味するが、兩手形期限の差、即ち一週間分の資金を以て相當の取引を決済することが出来たのである。整理その他の加

工賃は毎月末の現金拂が多くなつた。

織物には製織及び取引の季節があり、十一月から二月頃にかけて織つた春物は一―三月に取引多く、また四月から十月頃にかけて織つた冬物は八―十一月に取引が多い。これがため機屋は取引季節前になると製品をかかへて資金が窮屈となることがある。この場合の金融は質機ならば元機から代金の前渡をうけることが出来たが、他の機業者は集散地問屋より前渡をうけるか、或は銀行から製品擔保貸付をうけるかの途がある。買繼商は原則としてかかる金融を行はず、機屋と定常的取引關係ある集散地問屋が之に當ることとなり、茲に漸く問屋の生産者支配が始まる。

三 桐生、足利、伊勢崎等の織物業の發展に伴つて、從來よりの多數の地方銀行が資本を増大して金融に當つた。又安田銀行、第一銀行の如き大都市銀行も地方銀行合併によりこの地に進出して來た。銀行の最も主要なる授信業務は買繼手形の割引と製品擔保及び原絲擔保貸付であるが、明治時代の如く單に商業者に對して貸付け、或は商業者の信用によつて（買繼手形の割引）融通して、間接に生産者への資金が供給されたのみならず、今や漸く機業者への直接融通が見られた。これも勿論、生産者の資金充實に基くものであり、主として有力機業者に限られた。然し銀行の取引する機業者の数が漸次増加したことは疑ひなく、機業者自身の振出せる手形の割引も、原絲擔保及び製品擔保の貸付も行はれ、徐々に増加して行つた。買繼手形の割引によつて機屋の内情を知悉するの便が多かつたことは、直接貸付を容易にしたに相違ない。

かくて買繼商が單に製品の仲買を行ふに止まり、精々見越買付はするが、生産者への原絲の供給も資金の前貸も與へないのは、別の機會に述べたる買繼口錢の廢止とも相照應して、その地位の相對的弱化を示すものに外な

1) 大正12年頃栃木縣全體で60弱、群馬縣全體で30餘の本店銀行があつた。  
2) 拙稿、本誌前號。

らず、機業者に對する金融についても極めて僅かな活動しかしない。買繼商の信用によつて買繼手形が割引されることにより機屋が運轉資金を得るに止まり、それとて實は商業手形の割引であるから、單に流通信用であつて、融通手形は、輸出物質繼商の場合を除いて、多く見られないのであつた。之に代つて商人として機業者に對する金融を與へたものが集散地問屋であるが、その活動は大正末年又は昭和初年より顯著になる。

#### 四 昭和年間における銀行と問屋

一 大正末年、或は昭和初年におけるこの地の織物業は内外市場の需要増加によつて一の時期を劃される。機業者の經營規模は力織機の増設によつて益々大きくなり、殊に昭和八年頃よりは廣幅織機の増加が著しい。即ち輸出向織物の生産が特に發展した（内地向の廣幅織物も含む）が故に、生産者の地位向上もこの部分に顯著であつて、買繼商を排除して直接輸出商との取引（註文取引が多い）が行はれるに至つた。内地向織物は先染物にして大量生産に適しない爲め、之に比すればなほ規模の増大は著しくないし、取引關係においても金融的側面においても商業者の制肘をうけることが強かつた。

原絲及び織物の取引方法は大體において前の時期と異らぬ。手形による取引が一般的であつた。機業者の設備資金は主として自己の蓄積に、運轉資金は買繼手形の割引又は元機の織物代金の前渡（賃機の場合）等に俟つのを常とする。ただこの時期に顯著な事實は次の二三である。前記の如き生産者の資力充實に伴つて銀行と機業者との直接取引が漸次多くなつた。信用貸をうけるものは僅少に止つたけれども、製品擔保及び原絲擔保による融通は相當に行はれた。次に買繼商が原則として機業者に金融しないのは従前の通りであるが、之に代つて集散地問

屋が機屋との接觸を密にするに従つて、自己の支配下にある詭機に對しては相當多額の融通を與へることとなつた。第三には生産者の組合が買繼商を排して集散地間屋と直接取引を行はんとし、組合による決済と金融を行ふに至つた。

二 桐生及び足利における銀行は合併買収によりその數を減じたが、この頃には明治廿八年設立以來發展を續けた足利銀行と昭和七年成立した群馬大同銀行とを地方銀行とし、そのほかに第一銀行（現在の帝國銀行）及び安田銀行の支店がある。足利銀行は全國有數の地方銀行であり、第百銀行系資本が入つてゐる。群馬大同銀行は明治十一年設立の第三十九國立銀行の後身たる群馬銀行及び大正八年設立の上州銀行と昭和七年群馬縣産業振興會によつて設立された群馬縣金融會社との合併によつて成立したものであり、何れも成長の過程において幾多の銀行を合併して來た。この兩本店銀行は地元であるだけ、殊に足利銀行は足利において、群馬大同銀行は伊勢崎において堅固な地盤を有して機業金融に當つてゐる。勿論、第一銀行も昭和二年地元銀行たりし東海銀行（同じく地元の八十二銀行と合併した）を合併して進出したものであり、安田銀行も大正十二年明治商業銀行を合併して進出したものではあるが、大都市銀行たるの性格に左右されて、機業金融に關しては地元本店銀行とやや取引對象を異にしてゐる。

銀行の機業金融を手形割引と貸付とに大別すれば、問屋手形及び買繼手形の割引、並びに機業家自身の振出した手形の割引は前者に屬し、原絲擔保貸出と製品擔保貸出とは後者に屬する。貸出の増加が生産者の地位向上を物語ることには言ふ迄もない。大正年間の統計をもたないが、兩毛所在上記四行の貸出殘高を合計すれば、不況期の昭和六年一月にこれら割引手形の殘高は六百二十萬圓に對し貸出殘高は八十萬圓に止まり、合計七百萬圓の融

通を與へてゐる。擔保付にも拘らず貸出高少く、機業者への融通が少いことを示す。然し景氣のやや回復した昭和八年末には割引手形八百九十萬圓に對し貸出は三百十萬圓に増加し、合計千二百十萬圓に達してゐる。以後割引高も貸出高も累年増加した。更に昭和九年末の内容を分析すれば、割引手形中、問屋手形は二百五十三萬圓、買繼手形は四百八十二萬圓にして、この地で割引されるのは買繼手形が多いことを示し、また機業家手形が二百萬圓にも達して來たのは機業家の信用が増加した證左であらう。貸出の側では原絲擔保貸出が百五十萬圓、製品擔保貸出が六十四萬圓であつて、換價性高き原絲擔保貸出の方が多いのは常態である。然し先染物にても相當の製品擔保貸が行はれてゐることは注目すべきであらう。融通額は市價の六、七掛見當である。尚こゝで注意すべきは、問屋手形よりも買繼手形、殊に内地向買繼手形において、又原絲擔保貸よりも製品擔保貸において、常に地元本店銀行が大都市支店銀行よりも多くの残高を示すことであり、これは第一に地方銀行が産地の事情及び手形割引を通じて個々の機業者の内情に通ずるところから進んでかかる融通を行ひ得ること、第二には地方銀行と大都市支店銀行との營業重心のおきどころが異なることに因るものであらう。(統計略)

なほこれら普通銀行のほか、機業者の金融機關として活動せるものに、貯蓄銀行とくに不動貯金銀行と日本勸業銀行と無靈會社とがある。不動貯金銀行及び勸業銀行の貸出高は相當額に上り、殊にやや長期資金として利用される。以上要するに、機業者が益々銀行の直接融資の對象となつたことを看取すべきである。

三 集散地問屋の機業者に對する金融は織物代金の前渡による運轉資金の供給と誂機における設備資金の融通とに分たれる。嘗て述べたる如く、買繼商の勢力後退に代る集散地問屋の生産者組織化乃至支配はこの時期に愈々明らかとなつたが、集散地問屋は特色ある機屋、或は有力なる機屋を捉へ、之に製品の質及び意匠(御召、帶、

銘仙等）を指導して特色ある製品を織らしめ、以て問屋自身の特色とするのであり、この爲めに製品販賣を擔當して先物約定を結ぶ。好況が見込まれば、單に商品蒐集の目的からする先物契約が一層増す。問屋はこの關係を確保せんがため、販賣を引受けるのみならず、絲買付その他のため運轉資金として商品代金の前渡を行ふことが少くなかつた。桐生に於ては事變前にかかる前渡を行ふ所謂誂機屋を、大なる問屋は三十以上、中位の問屋も二—五位もち、その取引高は全取引高の三、四割に達した。個々の誂機に對する前渡金は場合により異なるも約定高の八割乃至全額に及んだ。従つてかかる有力機屋、少くとも特色ある機屋にとつては、集散地問屋による運轉資金の供給高は相當な金額に上つたわけである。他方また問屋の生産指導は兩毛織物の質的向上を招き販路を開拓したから、機屋は益々設備の擴張を行つたし、當時御召、帶或は解銘仙への生産集中について設備の改善を問屋より慫慂されたであらう。この場合設備資金の一部は問屋より直接融通されたのである。かかる直接の設備資金融通は一間屋より十萬乃至三十萬圓にも及ぶことあり、桐生全體について見れば少くも百萬圓を超えてゐたことは疑ひない。設備資金の融通は、その性質上回收容易でなく、問屋も亦融通といふよりも定常的取引のための投資と考へてゐたやうである。要するにこの固定的投資及び織物代金の前渡によつて、今や問屋は機屋の半數近くを支配して生産方向を左右すると共に、有利なる取引をなし得た。いはばその生産を動かす事が出来たのである。零細機屋のみ、特に並機屋が元機屋（或は買繼商）等に支配され、資金の調達に苦心した。輸出向織物の部門においては生産者が有力であり、屢々買繼商を兼ね（或は排除して賃機をも組織化し、産地問屋としての活動をなしてゐるから、彼等から機業者への資金融通も少くなく、その額は五十萬乃至百萬圓位あつたといはれる。

四 最後に有限責任桐生物産信用販賣組合の活動を見逃すことが出来ない。産業組合法により昭和三年設立認

可をうけ、市街地信用組合と販賣組合とを兼ねたものであつて、本來の目的は買繼商を排除して直接機業者より買取り、組合の手によつて集散地問屋に販賣することにあつた。<sup>2)</sup>然し乍ら長年の習慣により買繼商の手を経る取引を一舉に變へ得べくもなく、大多數の生産者はついて來なかつた。かくて當初、事業は困難であつた爲め有力問屋と特約し、その出張所たる數個の買繼商を組合の指定買繼商として之に取扱はしむることとした。買繼商はここでは殆ど荷扱のみを行ふ。桐生全取引高の約二割までは組合を通ずることとなつた。又やがてこれら問屋に事屬の機屋も出來、組合の事業は漸く成功へと近づいた。組合を経由する取引の決済方法は、機屋は組合へ賣つた織物に對して組合の三週間期限の手形を受取り、組合は問屋より一二週間に送金をうけた。組合は僅か九萬圓の出資金のほか他の資金を持たず、單に問屋よりの入金により支拂ふのであつた。組合員に融通を與へるのもなく、販賣組合ではあつても信用組合たるの實は殆ど擧げてゐないと言つてよい。ただ組合の背後には同業組合があり、關係問屋も信用あるもののみを選んだから、この組合振出の手形は第一銀行がすべて割引に應じた。いはば工業組合の別働隊たる販賣組合として活動し、その金融上の活動は銀行に依存したものである。

## 五 統制經濟下における機業金融

一 昭和十二年支那事變勃發したるのち統制經濟が漸次強化されたのは、言ふ迄もなく戦争遂行のために外ならぬ。産業再編成の目標は軍需品と基礎的物資の生産に重點がおかれ、纖維製品は生活必需品とはいへ、主として民需に向けられるが故に、その生産が一路壓縮されることとなつた。ただ他の纖維に比し、絹織物は原料を國內に於て自給し得るがため、之に對する統制が強化されるに至つたのは最も遅かつた。いはば最も恵まれた地位

2) 之と併んで委託商品及び織置商品に對する金融、買繼商の支拂不能から起る機屋の損失に備へての積立を行ふことを目的とする(柳川、前掲論文、第2卷、282頁)。



にあつた。他方、その價格は一般購買力増加のため騰貴し、しかもすべての商品價格と相互に關聯してゐるから、物價統制の見地からまづ原料に、續いて製品にも價格抑制が行はれた。然し最初は效果十分でなく、その結果として生産者並びに商人は相當の利潤を獲得し得た。大東亞戰初まつて以來、戰局は日に激烈となり、戦力増強はあらゆる犠牲を要求する。勞務者及び設備資材の重點的使用のため、いまや機構整備と企業整備とが急速に促進されつつある。織物業もその金融も急轉回に直面してゐるのが現状である。

國民生活水準の向上と嗜好の變化から、昭和初年よりの絹織物需要増加の趨勢はなほ續いて來た。しかもまた貨幣側の事情から來る國民購買力の増加は事變前から現れてゐたものの、いまや一層強くなつた。絹織物の生産數量も價格も一路上昇し、十四年以來織物公定價格が定められても、生産者の利潤が事變以來一段と増大したことは明らかである。(需要旺盛のため賣手側として市場における地位も強くなつた。)而して十三年初め既に纖維工業設備制限令が定められたから、從來の好況期の如く利潤を織機の増設に振り向けることは許されない。けれども却つてこのため從來から原絲商或は問屋、元機屋等に對して負うてゐた負債を返済して經營の基礎を安固にすると共に商業者の支配を脱し獨立的地歩を占めるに至つた。勿論、生活費の膨脹に向けられた部分も少くなく、統制の推移も順調でなかつたから、この間に金融問題も發生した。然し要するに單に一部でなく、相當多數の機業者が資金的にも市場的にも商業者の支配を脱し得るに至つたのは、實に戰時經濟以來のことと言つてよい。

二 事變以後といへども昭和十六年末の纖維製品配給機構整備までは、取引方法は、大體において従前と變らず、機業者、買繼商、集散地問屋の間に賣買と手形による支拂とが行はれた。従つて銀行の手形割引は取引商品の數量的増加及び價格騰貴を反映して益々増加した。前述の如く十五年までは大體において織物市況が良好であ

つたから、銀行も喜んで割引に應じ機業家手形も益々多額に流通した。かくて事變前夫々四百萬圓位の残高を示してゐた問屋手形及び買繼手形の割引が十五年初めには一千萬圓前後となり、又約四百萬圓であつた機業家手形も六七百萬圓を超ゆる有様となつた。

他方、地方諸銀行における預金の増勢（十五年末までに足利銀行及び群馬大同銀行にて戰前の約三倍、十七年六月末には四倍を超えた）は生産者の利潤蓄積―資力増大を示すものであつた。生産者は概ね商人その他よりの負債を償還し得たこと前述の通りである。ただ統制強化の過程における衝擊が往々一時的金融の必要を惹起した。例へば絲の配給統制、七・七禁令、資産凍結の如きこれである。

原料絲については事變前から次第に現金取引に移りつつあつたが、絲の公定價格が定められて以來は現金賣と手形賣とにより價格差をつけることが困難なため、全部現金取引となつた。加ふるに十四年二月より人絹絲が、十五年一月より生絲が配給統制をうけ、切符制により三ヶ月分を一括購入することとなつては、從來隨時必要量づつ仕入れてゐた小機業者には資金的に少からぬ苦痛である。一時工業組合が絲購入資金の融通を行つたのは之がためである。またこの機會に集散地問屋も機業者のために資金を融通した。他方において有力機業者は屢原料騰貴に對應して見越買を行つたから十六年以來二ヶ年程は銀行の原絲擔保貸出が増加を續けた。この頃製品の需要は旺盛なるため、製品擔保貸付が比較的少かつたのに比すれば、前者の増加はやや顯著であつた。その後は原絲配給の減少と機業者の資力充實によつてかかる原絲金融も必要が減じつつある。

昭和十五年の奢侈品等製造販賣制限規則、即ち七・七禁令による打撃に際しても金融の問題が発生した。禁令により販賣を禁止された商品、例へば金銀絲入りの織物、ビロード、その他一定價格以上の織物等は各產地とも

相當多額に上り、足利では約六—八百萬圓、桐生では約百三十萬圓見當といはれた。この打撃はまづ買繼商及び問屋に大きかつたが、機屋においても決して少くなく、一齊休機を行つた。織物取引は約一ヶ月間休止し、従つて手形の決済も亦一ヶ月猶豫された。足利では商工組合中央金庫より百五十萬圓（註文書見返擔保）の融通をうけ、桐生では同業組合の各部（御召、銘仙、帶地等）が責任をもつて銀行より融資を仰いだ。それまで二百萬圓前後であつたこの地方の銀行の製品擔保貸出が八、九百萬圓に増加したのは之に因る。取引再開後も手形決済は一時に行ふことなく、期限の到來順に徐々に行はれたからその後暫らくは買繼手形の残高が増加してゐた。

昭和三年に創立した桐生物産信用販賣組合はこの頃如何なる活動をしたか。事變前に指定買繼商を通じて問屋への事實上の直接販賣を實現し始め、漸く取扱高も増し、その信用を高めつつあつたが、統制期に入り内地織物工業組合は内地向全商品を信用組合を通じて販賣することを決議した。同時に全買繼商を組合に加盟せしめて指定買繼商とした。この事は表面的には商品が依然として買繼商の手を通り、何等新しき事態の出現でないやうに見えるが、實質的には組合が一括集散地問屋に販賣し、買繼商は生産者の傘下に入つて單なる荷扱のみを行ふこととなつたのであり、工業組合の力によつて買繼商の弱體化を一層促進したものと云ふことが出来よう。然し乍ら既述の如く何分にも資金的基礎がないため、七・七禁令の場合の如き組合として特別の活動に出ることが出来なかつた。一般に兩地の工業組合は經常的金融業務を行つてゐない。輸出入絹工業組合は輸出不振、資産凍結のときに預金部振興資金、商工組合中央金庫等より借入れ、組合員に轉貸したが、これも一時的金融であつた。

三 集散地問屋の生産者支配は統制經濟の時期を通じて一應は強まつた。一方に生産者が資力を充實し、負債を償還して獨立的地位を得、また商品需要の増大から賣手として強き立場に立つが故に、この傾向に反撥もす

1) 商工組合中央金庫、商工金融、昭和15年8月號。

る。然し問屋もまた強大な資本力を以て、一定の誂機を保留して生産者支配を續けんと努め、固定投資の如きは現在までも残つて居る。約定と共に問屋から融通した商品代金の前渡は、原絲の切符制配給實施の際機業者を捉へる有力な機縁であつた。また七・七禁令のとき有力問屋の中には禁制品と雖も約定品はすべて引取り、更に手持品まで買取つて、機屋の負擔を軽くしたものである。この果敢なる態度は機業者の該問屋に對する信頼を高めた。今日配給機構の整備が行はれて、生産者——產地元賣商（買繼商）——集散地元賣商（問屋）の經路において集散地元賣商を選択して賣渡さんとする生産者の希望は容れられないのが原則であるが、桐生においてそれが實現されてゐるのは、組織的統制（生産配給計畫委員會）の成功とかかる一部問屋への信頼に因る（既述の生産指導の結果にもよる）ものであらう。

四 昭和十六年十二月の織物配給機構の整備、十七年一月よりの衣料切符制（纖維製品配給消費統制規則）によつてわが織物に關する生産及び流通機構は一大轉換を遂げた。即ち生産された織物は配給經路を確定され、買繼商は概ね產地集荷機關となり、集散地問屋は中央配給機關の代行店となつた。前記の桐生物產信用販賣組合は解散された。全體として配給機能は極めて壓縮されたから、今や問屋の生産者に對する働きかけは產地元賣を跳び越えるが故に統制違反と解釋され、生産指導も資金融通も殆どその途を失つた。從來よりの融通も大體昨年中には回收され、個人的金融のみは之を抑へることが出来ないから、同定的投資などはこの形で若干残つてゐる。が然し配給統制の益々強化せる今日、問屋の側から見てその効果は殆ど期待されない。現在における取引決済は產地の地方配給會社及び中央配給會社の間で行はれ、普通生産品は中配より仕切書により着荷をまたす、電報爲替（足利）又は二週間の手形（桐生）にて送金され、機業者は地配より週一回現金を以て支拂をうける。指定生産品は

數量をまとめて中配に送荷するが故に地配に商品のストックを生じ、このため地配は機屋に對する支拂資金として銀行より一日残高數萬圓程度の融通をうけてゐる。原絲配給量は極度に減少し、又賣行良好で生産者の手許も充實したし、織物の配給経路と原料絲及び製品の現金による決済方法とが確定した（他方輸出は殆どない）結果、銀行の機業金融は極めて限られたものとなる外ない。

## 六 總 括

以上桐生及び足利の絹織物業金融を歴史的に概観したのであるが、まづ徳川末期以來手形取引が極めて盛であり、流通信用がこの産業の發展を圓滑にしたことは看過し得ない。而して生産及び流通機構の考察において明らかにしたる如く、生産者は一般に零細なるに拘らず、買繼商が早くより産地問屋の性格を失ひたるため、買繼商の生産者に對する金融は微々たるものであつた。輸出向生産者（屢々買繼商を兼ねる）及び買繼商のみは問屋の機能を果し、前貸を與へてゐた。機業金融の主なるものは有力元機屋と集散地問屋の力によるほかなかつた。銀行は積極的態度をとつたと言ひ難いが、これら兩者に對し、直接間接の融通を與へたのみならず、手形割引を通じて機業者の内容を知悉することが出来たから、近年は割引のほかに原絲及び製品を擔保として相當額の融通を與へ、その額は漸次増加してゐた。他方に集散地問屋の或るものが生産指導と併行して同定的投資並びに運轉資金の融通を行つたのである。統制が配給機構を制限することがなければ、恐らく問屋の生産者支配と金融とは一層進行したものである。

かくして産地買繼商の活動が活潑でなかつたのは先染物を取扱ふことに根本的な原因があり、生産者が最近の

資力蓄積に至るまで比較的零細なるに拘らずこの状態は續いたのである。しかもまた工業組合の金融事業が經常的に行はれなかつたのは銀行及び問屋の金融が或る程度の働きを果してゐたためであらう。

流通信用は生産されたる商品为基础とし、それがなほ流通過程にある間に既に生産者にその價值を實現せしめ、生産の繼續を圓滑にするものに外ならぬ。本來それによつて新たな生産の方向が指令され、促進されるものでない。之に反し問屋、元機屋（兼輸出向買繼商）の與へる織物代金の前渡と固定的投資とは生産に先立つて與へられ、従つて生産計畫の決定と結びつく場合には、生産の方向を動かすことが出来る。別稿において集散地問屋が益々桐生、足利織物業に對して益々強く生産的機能を發揮して來たことを明らかにしたが、この反面には實に上記の如き金融的裏付けが伴つたものである。要するに數年前までは集散地問屋が生産を動かすものとして企業者の機能を果しつつあつたのである。

本誌前號及び本號の調査成るについては、桐生及び足利の工業組合、機業家、地方配給會社、東京の有力問屋並びに足利銀行の當事者各位の御示教に負ふところ極めて大きい。記して謝意を表する次第である。